

# Bioforsk Rapport

Bioforsk Report  
Vol. 5 Nr. 49 2010

## Kjekjøtt til Tromsømarkedet

*- d e k j e d -*

Odd Arild Finnes  
Bioforsk Nord

[www.bioforsk.no](http://www.bioforsk.no)







Hovedkontor/Head office  
Frederik A. Dahls vei 20  
N-1432 Ås  
Tel.: (+47) 40 60 41 00  
post@bioforsk.no

Bioforsk  
Bioforsk Nord  
Postboks 2284  
9269 Tromsø  
Tel.: (+47) 40 60 41 00  
odd-arold.finnes@bioforsk.no



<i>Tittel/Title:</i> Kjekjøtt til Tromsømarkedet
<i>Forfatter(e)/Author(s):</i> Odd Arild Finnes

<i>Dato/Date:</i> 04.03.2010	<i>Tilgjengelighet/Availability:</i> Åpen	<i>Prosjekt nr./Project No.:</i> 1610085	<i>Saksnr./Archive No.:</i> Arkivnr
<i>Rapport nr./Report No.:</i> 5(49) 2010	<i>ISBN-nr./ISBN-no:</i> 978-82-17-00631-2	<i>Antall sider/Number of pages:</i> 7	<i>Antall vedlegg/Number of appendices:</i> 2

<i>Oppdragsgiver/Employer:</i> Regionrådet for Balsfjord, Karlsøy og Tromsø	<i>Kontaktperson/Contact person:</i> Gunnar Kvaal
--	--

<i>Stikkord/Keywords:</i> Kjekjøtt, kje	<i>Fagområde/Field of work:</i> Arktisk landbruk
--	---

<i>Sammendrag:</i> En sammenhengende verdikjede med lønnsomhet i alle ledd er en forutsetning for å kunne levere kjekjøtt til Tromsømarkedet.
--

<i>Summary:</i> Summary (obligatory if open report in English)
---

<i>Land/Country:</i> <i>Fylke/County:</i>	Troms
<i>Kommune/Municipality:</i>	Kommune
<i>Sted/Lokalitet:</i>	Sted

Godkjent / Approved

Prosjektleder / Project leader

Øystein Ballari

Odd Arild Finnes

## Kjekjøtt til Tromsømarkedet

---

### Sammendrag

Prosjektet blei initiert av Storfjord kommune og Regionrådet for Balsfjord, Karlsøy og Tromsø kommune. Hensikten var både å tilgodese bonden med en lønnsom produksjon og å tilgodese forbrukeren i Tromsø med lokalprodusert matprodukt av høy kvalitet. Årsaken til at man ikke har lyktes med dette tidligere, er at det er en liten og kostnadskrevenende produksjon, og man ikke har greid å få verdikjeden fra berge til bord til å fungere. Prosjektets strategi blei derfor å sette fokus på Tromsømarkedet og få i gang ei verdikjede med lønnsomhet i alle ledd. De viktigste hindringene for dette er små volum, kostnadskrevenende produksjon og slakting, samt manglende merprisordning. Merpris innebærer at primærleddet (bonden) får en høyere pris enn vanlig slaktepris ved å effektivisere produksjon, logistikk og ta ut en høyere pris i markedet. Dette forutsetter at man på alle nivå i verdikjeden er villig til å tenke helhetlig og organisere produksjon og varestrøm bedre.

Prosjektet har gjennomført flere tiltak for å få dette til:

- Infomøter med produsenter for å synliggjøre mulighetene
- Workshop med folk fra hele verdikjeda
- Diskusjon med slakteri for avklaring av levering og merpris
- Diskusjon med grossister for konkretisering av merpris
- Initiert fôringsforsøk
- Møte med produsenter for info og avklaring av satsingsvilje

Gjennom prosjektet er det utviklet et konsept som er bærekraftig forutsatt at man oppnår tilstrekkelig merpris. I primærledd og slakteriledd er det imidlertid liten vilje til å satse. Dette skyldes for små marginer for lønnsom drift, risiko for tap og man har med seg negativ erfaring fra tidligere produksjon av kjekjøtt.



# Kjekjøtt til Tromsømarkedet

---

## *Innledning*

Prosjektet er initiert av Regionrådet for Balsfjord, Karlsøy og Tromsø samt Storfjord kommune. Bioforsk Nord har hatt prosjektansvar med Odd Arild Finnes som prosjektleder og Stig Ulvang som prosjektmedarbeider på marked. Prosjektet starta opp vinteren 2007. Tilskudd er innvilget fra Balsfjord, Tromsø og Storfjord kommune og fra BU-fondet (Fmla Troms). Plan og budsjett for prosjektet går fram av prosjektbeskrivelse datert 031006.

Utgangspunktet for prosjektet var at det er etterspørsel etter kjekjøtt, men det er vanskelig å få tak i for vanlige forbrukere. Manglende lønnsomhet i produksjonen gjør at de fleste kje avlives kort tid etter fødsel. Noen enkeltprodusenter selger kjekjøtt til egen kundekrets, men man har ikke lyktes i å få til en mer omfattende produksjon. Utfordringen er å få til en økonomisk lønnsom produksjon og ei rasjonell organisering av verdikjeden.

Prosjektet har konsentrert seg om Tromsømarkedet og å utvikle verdikjeder tilpasset dette markedet.

## *Ressursgruppe*

For å gjøre de rette grep i prosjektet, blei det opprettet ei ressursgruppe som bestod av personer med forskjellig ståsted i verdikjeden. Sammensetning:

- Arvid Ingebrigtsen, Mattilsynet
- Ivar Sørensen, Ingebrigtsen Kjøtt
- Lars Ivar Fause, Nortura
- Anniken Førde, UiT
- Ivar Jørgensen, Bomstad gård

Ressursgruppa hadde møte på Holt i februar 2007. Møtet ga ei god avklaring på muligheter og begrensninger for å kunne nå prosjektmålet. Prosjektledelsen fikk også bekreftet at verdikjeda for kjekjøtt ikke fungerer godt nok. Vi besluttet å invitere representanter for de forskjellige ledd i verdikjeda til workshop. Hensikten var å samle representanter for ulike ståsted i verdikjeda (bonde, slakteri, grossist, butikk, spisested, forbruker) for i fellesskap å finne effektive løsninger.

## *Workshop*

Workshopen blei avviklet i mars 2007 på Skarven kulinariske teater. Arrangementet blei meget vellykket med 20 representanter fra forskjellige institusjoner. Vi fikk også god pressedeckning (NrK, Tromsø Radio). Seminaret bekreftet at det finnes et marked som er villig til å betale mer enn gjeldende engrospris. For å få i gang en større produksjon av kjekjøtt må denne merprisen tilbakeføres til bonden for å få lønnsomhet i primærleddet. En måte å gjennomføre dette på er at produsentene går mer aktivt inn i markedsføringa av kjøttproduktet og får en merpris etter samme mønster som man har innarbeidet for noen lammekjøttprodusenter (Lofotlam, Lyngenlam, Yttersia, m fl).

Vi fikk positive tilbakemeldinger på dette fra produsenter, Nortura og kjøttgrossister i Tromsø.

På workshopen blei det servert forskjellige retter av kje kjøtt som understreket at dette er mat for kresne ganer. Vi har ellers i prosjektet lagt lite vekt på markedsføring og tilberedning av kjøttet. Dette fordi kje kjøtt allerede har et godt renommé, og vi tror ikke det er her problemene ligger.

### *Merpris i markedet*

For å få et forutsigbart økonomisk opplegg, hadde prosjektledelsen møte med to grossister, Ingebrigtsen Kjøtt og Mydland. Begge har også egne kjøttbutikker i Tromsø. De var villige til å betale en høyere pris enn grossistpris for kje kjøtt. I først omgang en merpris på 10 kr/kg. Dersom ordninga fungerte godt, ville det være mulig å doble denne. Med dette som utgangspunkt kunne de påta seg å omsette inntil 3000 kjeslakt årlig på Tromsømarkedet. Prosjektleder laga etter dette en skisse til merprisordning som blei presentert for Nortura i juni 2007. Denne fikk vi positive tilbakemeldinger på, og vi gjorde klart et infobrev til geitmelkprodusentene. Den endelige avklaring fra Nortura blei imidlertid stadig utsatt. Både vår første og andre kontaktperson sluttet i selskapet slik at det også var vanskelig å ha en kontinuerlig dialog. Da vi vinteren 2008 tok opp saken med slakteriet på Andslimoen, fikk vi negative tilbakemeldinger på ei merprisordning. Begrunnelsen var at Nortura ville tape på dette økonomisk. Det er brukt lang tid på avklaringer både p g a prosessen i Nortura og fordi prosjektleder hadde flere oppgaver og ikke kunne prioritere kje kjøttprosjektet så mye som ønskelig høsten 2008 og vinteren 2009.



### *Slakteprosessen er en stor utfordring*

Den eneste mulighet for slakting og omsetning av kje i dag er leveranse til Nortura som kjøper og slakter kjeene på standardvilkår. Sjøl om ikke Nortura ønsket en felles tilrettelegging, er det mulig for hver produsent å kjøpe slaktene tilbake og selge kjøttet ut til en høyere pris. Nytt prissystem som Nortura innførte i 2008, gjør dette alternativet økonomisk bedre enn tidligere.

Om det på sikt kan komme alternative slaktemuligheter til Nortura er vanskelig å si. Vi har vært i kontakt med Tømmernes slakteri, men her var det liten interesse for slakting av kje. I Troms er det ellers et godkjent slakterianlegg for rein(Andsvatn Reinslakteri). Eieren av dette var åpen for at anlegget også kan brukes til kjeslakt, men det forutsetter da at kje kjøttprodusentene tar initiativ.

### *Fôringskostnader*

En flaskehals i kje kjøttproduksjonen er store kostnader med oppfôring. For å få beregna de økonomiske muligheter for bonden fikk vi Tine Produsentrådgiving til å utarbeide dekningsbidrags-kalkyler. Resultatet viste store variasjoner. Dette er også i

tråd med de beregninger som er gjort ved Senja Videregående skole på Gibostad. Generelt er det mulig å oppnå lønnsomhet med bukkekje, mens geitkje har mindre vekstkraft og må ha betydelig merpris for å gi lønnsomhet.

En måte å senke kostnadene på, er å finne fôrmidler eller fôringsregimer som er billigere uten å redusere veksten. Vi har hatt dialog med Felleskjøpet Fôrutvikling som ønsket å teste forskjellige melkeerstatninger og kraftfôr. Senja vgs, geitfjøsset påtok seg å gjennomføre slike fôringsforsøk våren 2007. Etter forsøket blei det gjort ei kokkefaglig kalitetsvurdering av slakt fra de aktuelle fôringsregimene.



### *Organisering, en avgjørende terskel*

Dersom Tromsømarkedet skal tilbys et volum av kjejkjøtt av betydning er det helt nødvendig at produsentene opptrer organisert. Dette fordi:

- Vi har ingen velsmurt verdikjede for kjejkjøtt i dag. Noen må sette i gang et system som får varene effektivt fram fra produsent til forbruker.
- Skal det bli økonomi i kjejkjøttproduksjonen, må man ta ut høyere pris i markedet. Denne merprisen må pløyes tilbake til bonden. Et slikt system er ikke gjennomførbart uten at det er gjort forpliktende avtaler.
- Kjejkjøttproduksjonen hemmes av små volum som igjen gjør transport, slakting og distribusjon ineffektiv i forhold til andre kjøttslag. Organisering og større produksjon vil kunne øke effektiviteten i alle ledd og forbedre logistikken.
- Ei samordna satsing på kjejkjøtt vil heve kompetansenivået. I tradisjonelt geitehold kommer bare 3% av produksjonsinntektene fra kjøtt slik at det faglige fokus er på melk. Et produsentfelleskap vil kunne gjøre kjøttproduksjonen mer faglig interessant. Dette vil også være positivt i forhold til å oppnå lønnsomhet.
- I et produsentfelleskap er det lettere å videreutvikle produksjon og produkter mot et større marked. På sikt kan det også være aktuelt å få til egne oppfôringsfjøs for kje. Bruksdyrkryssing for å få kje med større vekstkraft og slaktekvalitet er også en spennende mulighet.

Vårt ønske var at produsentene gikk sammen om ei satsing, la en strategi og forhandlet fram best mulige betingelser. I Valdres har geitbønder gått sammen om salg av kjejkjøtt (Valdreskilling), og en lignende organisering kan gjøres i vårt område. Høye produksjonskostnader, kostbar slakteprosess og svak logistikk i verdikjeda er de viktigste flaskehalsene for å få lønnsom produksjon. Organiserte produsenter kan forhandle betingelser og avklare hvilke muligheter for slakting som fungerer best. En produsentsammenslutning kan også forhandle med grossister og andre mottakere slik at



man har en avklart salgspris. Dette er avgjørende for å kunne ta ut en større pris i markedet enn i dag. Videre kan en bedre organisering av produsentene bidra til bedre logistikk og større effektivitet i verdikjeda. Sist men ikke minst er organiserte og engasjerte produsenter viktig for å få bedre markedsføring av kjekjøtt. Nødvendigheten av organisering har vi formidlet til produsentene både enkeltvis og i møte med flere. Vi har også tilbudt assistanse med å utvikle et prosjekt og søke finansiering fra Innovasjon Norge. Siste forsøk var et eget kjemøte som vi arrangerte i Nordkjosbotn høsten 2009. Til møtet inviterte vi blant andre en produsent som er med i Valdreskilling for å fortelle hvordan de organiserer omsetningen av kjekjøtt. Valdreskilling er en sammenslutning av kjekjøttprodusenter i Valdres som organiserer omsetninga og selger kjøttet sjøl [www.valdreskilling.no](http://www.valdreskilling.no). De har holdt på siden 2003 og driver med overskudd, men uten å ta ut lønn for salgsarbeidet. Valdreskilling er et godt eksempel på organisering. I Tromsøområdet bør mulighetene for lønnsomhet være bedre enn Valdres fordi vi har kort vei til et godt marked og kan benytte etablerte distribusjonskanaler. I tillegg til faglig informasjon var hovedhensikten med møtet i Nordkjosbotn å klargjøre mulighetene for lønnsom produksjon og salg. Responsen fra møtedeltakerne var reservert og ingen ville bruke krefter på å utvikle en fellesskapsløsning som kan gi mer effektiv og lønnsom verdikjede. De fleste vurderte utsiktene til inntjening å være for små. Man har generelt mer igjen for innsatsen fra geitmelkeproduksjonen enn fra kjekjøttproduksjon, og dermed er det begrensa motivasjon for å satse på kje. Noen har tidligere prøvd seg med en mindre produksjon uten å få lønnsomhet og har dermed fått ei negativ erfaring. Å bygge opp ei egen verdikjede og ta ut merpris i markedet er uvant. Noen vil gjerne produsere kjekjøtt, men forutsetter at de kan levere dyra til slakteri og få tilfredsstillende pris uten å måtte gjøre en tilleggsinnsats i markedet. Marginene i forhold til å få lønnsom produksjon er begrenset, og man er usikker på hvor høy pris det er mulig å få i markedet. Samtidig er det enkeltprodusenter som sjøl selger sitt kjekjøtt med tilfredsstillende fortjeneste. Kjene blir da levert til Nortura for slakting og kjøpt tilbake av produsenten som selger det til sin kundekrets. For å kunne gå videre med prosjektet er det nødvendig med mer forpliktende deltakelse fra produsentene. Når vi ikke har lykkes med dette, avsluttes prosjektet. Generelt har prosjektleder brukt lengre tid og mer ressurser enn opprinnelig planlagt.

## Informasjonstiltak

Gjennomførte informasjonstiltak:

- Møte med geitmelkprodusenter i Storfjord
- Innslag på NrK, Nordnytt (landbruksministerens besøk til Tromsø og Balsfjord)
- Presentasjon på Geitdagene 2007, Svolvær
- Presentasjon på fagdag geit, Gibostad
- Innslag på NrK og Tromsø Radio (Workshop 2007 på Skarven kulinariske)
- Info på geitmøte, Nordkjosbotn 2008
- Info- og motivasjonsmøte kjekjøtt, Nordkjosbotn 2009



## *Prosjektøkonomi*

Prosjektet hadde et budsjett på 127 000 kr. Totale prosjektkostnader er på kr 141 288,50. Overskridelsen skyldes at det er lagt ned mer arbeid i prosjektet enn forutsatt. Hele overskridelsen dekkes av Bioforsk.

## *Avslutning*

Da vi gikk i gang med prosjektet hadde vi håp om mer konkrete resultat enn vi kan vise til i dag. Samtidig har vi lagt ned mer innsats i prosjektet enn forutsatt. Årsakene er det gjort rede for tidligere i rapporten.

Vi har fortsatt tro på konseptet og kan engasjere oss igjen dersom situasjonen endrer seg. Gjennomføring vil kreve nytenking og etter litt lengre modningstid kan det bli aktualisert igjen. Dette kan også skje ved eventuelle endringer i rammebetingelsene. Konseptet kan også justeres og gjennomføres i en mindre skala. Vi har diskutert videreføring med nyopprettete Kompetansesenter Geit på Gibostad som også ønsker å ta tak for å øke kjevjøttproduksjonen.

## *Litteratur*

- Eilertsen, S 2005. Geit- og kjevjøtt, en uutnyttet ressurs. Semesteroppg, UiB.
- Nymo, M 2006. Oppføring av overskuddskje. Rapport Senja vgs.
- Nymo, M 2007. Oppføring av overskuddskje. Rapport Senja vgs.

## *Vedlegg*

- Prosjektregnskap
- Presentasjon Nordkjøsbotn 271009